



# Vier gewinnt

„Wohlbefinden erzeugt Produktivität“ – davon ist Holger Herbst, Geschäftsführer bei Delta-V, einem der größten Vermarkter von Büro- und Betriebs-einrichtungen, überzeugt. Und er weiß, dass eine motivierte Belegschaft und der damit verbundene Erfolg nicht immer das Ergebnis einer hohen Investition sein müssen.

**V**on einer ergonomischen Einrichtung, schönen Büros und der dadurch ganz leicht zu erzielenden Produktivität träumen viele Mitarbeiter. Doch bleibt dies vielfach ein Traum und die Realität sieht in vielen Unternehmen ganz anders aus. Nicht so bei Delta-V: Der Vermarkter für Büroeinrichtungen vertreibt nicht nur ergonomische und schön designte Möbel, er lässt auch seine eigenen Mitarbeiter in einem solchen Ambiente arbeiten.

Das in Wuppertal ansässige Unternehmen stellt Büroeinrichtungen her – Schreibtische, Drehstühle, Schränke, Regale und Container,

eben alles, was für die Einrichtung von Arbeitsplätzen notwendig ist. Dass sich der Kauf einer Einrichtung für das Unternehmen nicht ohne persönliche Beratung bewerkstelligen lässt, weiß wohl jeder, der schon einmal dafür zuständig war. So überrascht es zunächst, dass Delta-V seinen Verkauf hauptsächlich über seinen Katalog und den Onlineshop abwickelt. Doch gerade hier zeigen sich die Stärken des Unternehmens.

Delta-V agiert wie ein Fachhändler, setzt aber als Hersteller auf den Direktvertrieb – wie sich das mit einer fachlich fundierten Beratung, einer persönlichen Kundenbetreuung und einer individuellen Bedarfsanalyse verträgt, erklärt Holger Herbst mit der speziellen Vertriebspolitik: „Wir vertreiben unsere Produkte online und über unseren Katalog, bieten aber gleichzeitig den Service des Fachhändlers vor Ort. Das heißt, wir beraten, führen eine Bedarfsanalyse durch, sind bei der Planung behilflich und unsere Monteure liefern und montieren die Möbel fachgerecht. Vom Erteilen des Auftrags bis zur Lieferung und dem anschließenden Service haben unsere Kunden es stets mit einem Ansprechpartner zu tun.“ Nicht zu vergessen die preislichen Vorteile, die Delta-V durch den Verzicht auf Showrooms, Ver-

triebsniederlassungen und Zwischenhändler direkt an seine Kunden weitergeben kann.

Zweimal jährlich bringt Delta-V einen 1.000 Seiten starken Hauptkatalog heraus, betreibt darüber hinaus einen Onlineshop mit einem erweiterten Sortiment und bietet innerhalb Nordrhein-Westfalens fachlich versierte Beratung auch direkt beim Kunden vor Ort an. Das Portfolio der Wuppertaler reicht von Bürozu-behör bis zur kompletten Einrichtung und von preiswerten Einsteiger-Modellen bis zur Designer-Ausstattung, oftmals auch in Zusammenarbeit mit renommierten Herstellern. „Wir lassen einen großen Teil unserer Produkte nach unseren Vorgaben fertigen“, erläutert Holger Herbst. „Dafür entwerfen wir in Zusammenarbeit mit hauseigenen und externen Designern komplette Einrichtungssysteme, entwickeln sie weiter bis zur Serienreife und sichern ebenfalls den hohen Qualitätsstandard, den wir uns auferlegt haben. Das bedeutet: Bei uns erhält der Kunde eine hohe Qualität zum fairen Preis.“

## SELBER TESTEN LEICHT GEMACHT

Von der Qualität und der Funktionalität des Delta-V-Sortiments können sich die Kunden auf einer Fläche von rund 1.000 Quadratmetern in den Wuppertalern Geschäftsräu-

men selbst ein Bild machen. „Ansehen und ausprobieren ist immer besser, als über den Katalog oder den Onlineshop zu bestellen“, rät Herbst. Doch nicht jeder Kunde findet den Weg nach Wuppertal. Unternehmen aller Größen, von der Praxis oder der Kanzlei bis hin zum Großkonzern, aus ganz Deutschland, der Schweiz und den Benelux-Ländern gehören zu den Kunden von Delta-V. Ihnen allen bietet das Unternehmen einen besseren Service, als sie beim Händler erhalten würden. „Wir sind vom ersten Kontakt bis zu Lieferung und Aufbau für unsere Kunden da“, berichtet Holger Herbst. „Wir klären ihren Bedarf, beraten sie, welche Möbel zu ihren Anforderungen passen, sowohl preislich als auch optisch, und sind Ansprechpartner für alle Fragen.“

## ERGONOMIE ZAHLT SICH AUS

Zum Beispiel dafür, wie sich, mitunter auch mit einem überschaubaren Budget, eine Büroeinrichtung realisieren lässt, die auf die Arbeitsabläufe und die Bedürfnisse der Mitarbeiter ausgerichtet ist und diese in die Lage versetzt, produktiv zu arbeiten. „Ein Büro mit einer ergonomisch und funktional durchdachten Ausstattung zahlt sich aus“, weiß Holger Herbst. „Viele verbringen im Büro mehr Zeit als zu Hause. Eine schöne Ausstattung steigert das Wohlbefinden und motiviert. Und motivierte Mitarbeiter bringen bessere

*„Bei uns herrschen flache Hierarchien. Deshalb sind wir schneller als andere.“*

HOLGER HERBST,  
Geschäftsführer von Delta-V



Leistung.“ Dass dies funktioniert, weiß Holger Herbst aus eigener Erfahrung. Die 120 Mitarbeiter in Wuppertal genießen zum Beispiel flexible Arbeitszeitmodelle, nach aktuellen Standards eingerichtete Arbeitsplätze mit Steh-Sitz-Arbeitstischen und lukrative Sozialleistungen. Das gute Betriebsklima erklärt sich Holger Herbst auch durch die flachen Hierarchien und die kurzen Entscheidungswege. „Es gibt nur einen Geschäftsführer und keinen kilometerlangen Weg durch alle Instanzen, wie es in so manchem Konzern üblich ist. Deshalb sind wir schneller als andere. Und deshalb sind unsere Mitarbeiter zufrieden und arbeiten gern bei Delta-V.“ Für sein Engagement wurde Delta-V 2005 zum familienfreundlichsten Unternehmen in der Region um Wuppertal gekürt. Fachlich versierten

Nachwuchs holt sich Delta-V am liebsten aus den eigenen Reihen. Das Unternehmen bildet zum Groß- und Einzelhandelskaufmann sowie zur Fachkraft für Lagerlogistik aus.

Dass Delta-V den richtigen Weg eingeschlagen hat, kann Holger Herbst an den Zahlen ablesen: „Wir sind renditestark, verfügen über eine hohe Eigenkapitalquote und sind so in der Lage, sowohl organisch über neue Produkte als auch durch Unternehmenszükäufe zu wachsen.“ Und das hat Holger Herbst auch vor: „Wir rechnen 2011 mit einer Umsatzsteigerung im zweistelligen Prozentbereich im Vergleich zum Vorjahr. Dies gibt uns Spielraum, neue Produkte und Lösungen zu entwickeln, die in der Arbeitswelt der Zukunft eine Rolle spielen werden.“ Holger Herbst denkt dabei zum Beispiel an das Thema Medien- und Technikintegration, und auch der Arbeit im Home-Office sieht er eine steigende Bedeutung zuteilwerden.

Nadia Hamdan ■



STEHEN ODER SITZEN: Besser beides. Deshalb hat Delta-V elektromotorisch verstellbare Steh-Sitz-Tische im Portfolio.